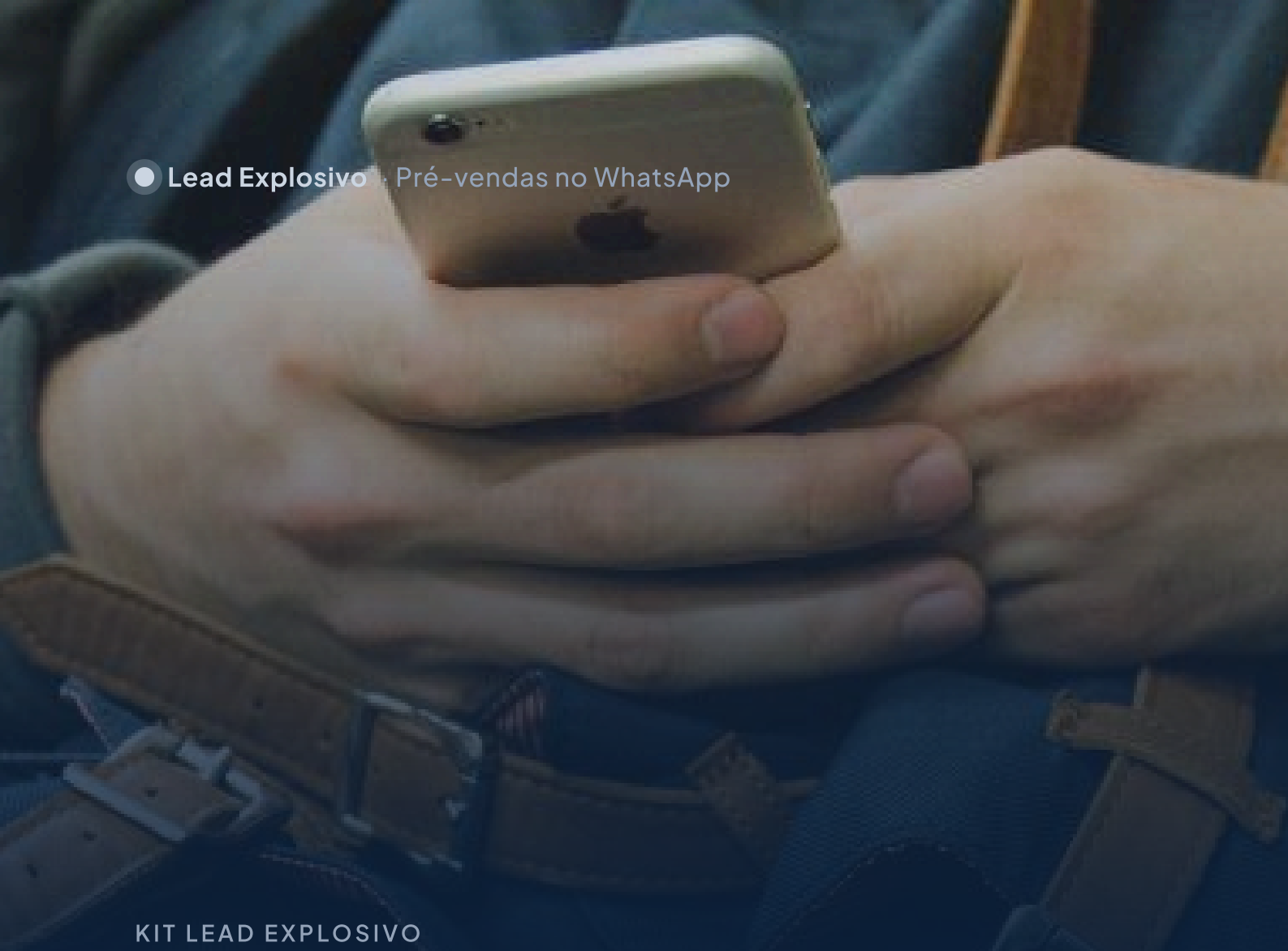


Lead Explosivo · Pré-vendas no WhatsApp

KIT LEAD EXPLOSIVO

Scripts + Nota 0–100 para vender no WhatsApp

32 mensagens prontas para cada etapa da conversa, as 5 perguntas que mostram quem está pronto para comprar e uma planilha que dá nota de 0 a 100 para cada lead.

32 scripts por etapa | 5 perguntas | Nota 0–100 | Planilha pronta | Meça você mesmo

Material de apoio em PDF · sem vídeos

Versão 2.0 · pt-BR

Sumário

Leia as Partes 01 a 03 primeiro. Depois use o kit como consulta: abra a etapa em que a conversa está e copie o script.

01	Comece aqui	3
02	O caminho da conversa em 7 etapas	6
03	Preencha a ficha da sua empresa	9
04	Etapa 1: Primeiro contato	11
05	Etapa 2: Qualificação (as 5 perguntas)	13
06	A nota 0–100	17
07	Etapa 3: Proposta	20
08	Etapa 4: Objeções	22
09	Etapa 5: Fechamento	25
10	Etapa 6: Follow-up	27
11	Etapa 7: Pós-venda e indicação	29
12	A planilha 0–100	31
13	Meça você mesmo	33
14	Prompt de adaptação e próximos passos	35



01

PARTE 01

Comece aqui

Este kit resolve duas coisas: **o que responder em cada momento da conversa** e **quem está pronto para comprar**.

Você não precisa de nenhuma ferramenta paga. Precisa do seu WhatsApp (ou Instagram), deste PDF e da planilha que vem junto.

O que tem no kit

Item	Para que serve	Onde está
O caminho da conversa em 7 etapas	Saber em que ponto cada cliente está	Parte 02
Ficha da sua empresa	Ter à mão os dados que os scripts pedem	Parte 03
32 scripts por etapa	Saber o que mandar, com o motivo de cada mensagem	Partes 04 a 10
As 5 perguntas + nota 0–100	Separar quem compra agora de quem só está olhando	Partes 05 e 06
Planilha 0–100	Fazer a conta da nota sozinha e organizar os leads	Parte 11 + arquivo .xlsx
Meça você mesmo	Comparar seus números antes e depois	Parte 12 + arquivo .xlsx
Prompt de adaptação	Ajustar os scripts ao seu jeito de falar no ChatGPT grátis	Parte 13

O plano dos primeiros 30 minutos

1. **Minutos 0–10:** leia a Parte 02 (o caminho) e a Parte 05 (as 5 perguntas).
2. **Minutos 10–20:** preencha a ficha da Parte 03.
3. **Minutos 20–30:** abra a planilha e dê nota a 3 conversas que você teve hoje.

> COMO LER ESTE GUIA
>
> Campos em **[DESTAQUE]** são para você trocar pelos dados do seu negócio. Cada script tem uma linha "Por que funciona". Leia essa linha: é ela que ensina você a criar os próprios scripts depois.

> PROMESSA HONESTA
>
> Este kit não promete aumento de vendas, nem taxa de conversão, nem faturamento. Cada negócio é diferente. O que ele entrega é um método claro e uma planilha para você **medir você mesmo** se a sua conversa melhorou.

Checklist da Parte 01

- [ ] Baixei a planilha **planilha-lead-explosivo-0-100.xlsx**.
- [ ] Separei 30 minutos sem interrupção.



02

PARTE 02

O caminho da conversa em 7 etapas

Venda pelo WhatsApp quase nunca se perde no preço. Ela se perde na conversa: resposta demorada, preço jogado sem contexto, cliente que some e ninguém retoma.

ERRO 1

Responder o preço e parar

O cliente pergunta "quanto custa?", recebe um número e some. Preço sem contexto vira comparação com o concorrente.

ERRO 2

Tratar todo mundo igual

O curioso e o cliente pronto para fechar recebem o mesmo tempo e a mesma energia. Quem ia comprar hoje espera.

ERRO 3

Desistir no primeiro silêncio

O cliente visualiza e não responde. Ninguém volta a falar com ele. A venda vai para quem retomou.

As 7 etapas

#	Etapa	Objetivo	Scripts
1	Primeiro contato	Transformar o "oi" em conversa	5
2	Qualificação	Fazer as 5 perguntas e dar a nota	6
3	Proposta	Mostrar o valor antes do preço	4
4	Objeções	Responder as 7 mais comuns sem dar desconto à toa	7
5	Fechamento	Pedir a decisão com clareza	4
6	Follow-up	Retomar quem sumiu, sem ser chato	3
7	Pós-venda	Cuidar, pedir avaliação e indicação	3

A REGRA DE OURO

Uma pergunta por mensagem. Mensagens curtas. Sempre termine com um próximo passo claro. Isso vale para os 32 scripts.





03

PARTE 03

Preencha a ficha da sua empresa

Os scripts têm campos para você trocar. Preencha esta ficha uma vez e use sempre.

Campo	O que escrever	Sua resposta
SEU_NOME	Como você se apresenta	
EMPRESA	Nome que o cliente conhece	
PRODUTO	O que você vende, em 1 linha	
FAIXA_DE_PRECO	Do mais barato ao mais caro	
TICKET_MINIMO	Abaixo disso, não atende	
PAGAMENTO	Pix, cartão, parcelas	
PRAZO	Prazo médio de entrega ou atendimento	
HORARIO	Dias e horários de atendimento	
PROXIMO_PASSO	Ex.: visita, orçamento, avaliação, ligação de 15 min	
DIFERENCIAIS	3 motivos reais para escolher você	
GARANTIA	O que você garante de verdade	

FICHA PREENCHIDA (MÓVEIS PLANEJADOS)

SEU_NOME: Bia · **EMPRESA:** Casa Prática Planejados · **PRODUTO:** cozinhas, dormitórios e home office planejados · **FAIXA_DE_PRECO:** R$ 3 mil a R$ 12 mil por ambiente · **TICKET_MINIMO:** R$ 2.500 · **PAGAMENTO:** Pix ou cartão em até 10× · **PRAZO:** 30 a 45 dias · **PROXIMO_PASSO:** visita técnica gratuita para medir. *Exemplo fictício, só para mostrar o preenchimento.*

ESCREVA FATOS

"Atendimento de qualidade" não convence ninguém. "Projeto 3D antes de fechar" convence. Use fatos que o cliente consegue conferir.



04

PARTE 04

Etapa 1: Primeiro contato

Objetivo: responder rápido e transformar o "oi" numa conversa. Ainda não é hora de mandar preço nem catálogo.

SCRIPT 1.1 · LEAD QUE VEIO DE ANÚNCIO

> Oi! Aqui é **[SEU_NOME]**, da **[EMPRESA]** 😊 Vi que você chamou pelo nosso anúncio. Com quem eu falo?

Por que funciona: o cliente sabe que foi visto, ouve um nome de gente e já responde algo fácil (o nome). Conversa começa com um "sim" pequeno.

SCRIPT 1.2 · CLIENTE QUE JÁ CHEGA PERGUNTANDO O PREÇO

> Oi! Te passo o valor certinho, sim. Os preços variam conforme **[o que muda o preço: tamanho, modelo, quantidade]**. Me conta rapidinho: o que você está buscando?

Por que funciona: você não foge da pergunta, mas explica por que precisa de uma informação antes. Preço com contexto não vira comparação.

SCRIPT 1.3 · INDICAÇÃO

> Oi, **[NOME]**! Aqui é **[SEU_NOME]**, da **[EMPRESA]**. A **[QUEM_INDICOU]** me falou de você, que bom! Me conta: o que você está precisando?

Por que funciona: citar quem indicou transfere a confiança que já existe. O cliente se sente esperado, não abordado.

SCRIPT 1.4 · MENSAGEM QUE CHEGOU FORA DO HORÁRIO

> Bom dia, **[NOME]**! Vi sua mensagem de ontem à noite, obrigado por esperar. Já te ajudo: o que você está buscando?

Por que funciona: reconhecer a espera mostra respeito. Ir direto para a pergunta recupera o tempo perdido.

SCRIPT 1.5 · COMENTÁRIO OU DIRECT NO INSTAGRAM

> Oi! Vi seu comentário no post do **[assunto do post]** 😊 Posso te mandar os detalhes por aqui ou prefere pelo WhatsApp?

Por que funciona: dar duas opções faz o cliente escolher o canal, em vez de decidir se responde ou não.

NÃO MANDE TUDO DE UMA VEZ

Catálogo inteiro, tabela de preços e cinco áudios no primeiro contato cansam o cliente. Primeiro entenda. Depois mostre só o que serve para ele.



05

PARTE 05

Etapa 2: Qualificação (as 5 perguntas)

Este é o coração do kit. São 5 perguntas, nesta ordem. Juntas, elas dão uma nota de 0 a 100 que mostra quem está pronto para comprar.

#	Pergunta	O que você descobre	Pontos máx.
1	Necessidade	O que a pessoa quer resolver	25
2	Prazo	Quando ela quer resolver	20
3	Orçamento	Se cabe no que você vende	20
4	Decisão	Quem decide a compra	15
5	Urgência	O quanto isso pesa hoje	20
		Total	**100**

Pergunta 1: Necessidade

SCRIPT 2.1 · NECESSIDADE

> Pra eu te indicar a opção certa: o que você está buscando resolver hoje?

Por que funciona: a pessoa explica o problema com as palavras dela. Você usa essas palavras na proposta, e ela se reconhece.

Resposta do cliente	Pontos
Clara e específica ("quero um armário para a cozinha de 3 m")	25
Tem o problema, mas não sabe a solução ("minha cozinha não tem espaço")	15
Vaga ou curiosidade ("só queria saber como funciona")	5
Fora do que você vende	0

Pergunta 2: Prazo

SCRIPT 2.2 · PRAZO

> E pra quando você precisa disso pronto?

Por que funciona: é uma pergunta fácil de responder, e a data diz se a venda é para esta semana ou para o ano que vem.

Resposta	Pontos
Em até 7 dias	20

Resposta	Pontos
De 8 a 30 dias	14
De 1 a 3 meses	7
Sem previsão	2

Pergunta 3: Orçamento

SCRIPT 2.3 · ORÇAMENTO COM FAIXAS

> Pra eu já te mostrar o que cabe: nossos **[produtos]** ficam entre **[FAIXA_DE_PRECO]**. Qual faixa faz mais sentido pra você?

Por que funciona: dar faixas tira o constrangimento de "quanto você quer gastar?". A pessoa só escolhe, sem se expor.

Resposta	Pontos
Dentro da sua faixa	20
Perto da faixa ou precisa parcelar	12
Ainda não sabe quanto investir	6
Abaixo do seu mínimo	0

Pergunta 4: Decisão

SCRIPT 2.4 · QUEM DECIDE

> Além de você, mais alguém participa dessa decisão?

Por que funciona: perguntar "você é quem decide?" soa como interrogatório. "Mais alguém participa?" é natural e abre espaço para incluir a pessoa.

Resposta	Pontos
Decide sozinho	15
Decide junto com alguém que vai participar da conversa	10
Precisa da aprovação de outra pessoa	5
Não sabe dizer	2

Pergunta 5: Urgência

SCRIPT 2.5 · URGÊNCIA

> E hoje, sem isso resolvido, como está o dia a dia aí?

Por que funciona: prazo é data; urgência é dor. Quando a pessoa descreve o problema, ela mesma lembra por que precisa resolver.

Resposta	Pontos
Está custando dinheiro, tempo ou tem data marcada (evento, mudança, inauguração)	20
Quer resolver logo, mas sem data	12
Está só pesquisando	5
Nenhuma urgência	0

Quando o cliente não quer responder

SCRIPT 2.6 · CLIENTE QUE FOGE DAS PERGUNTAS

> Sem problema! Te pergunto só pra não te mandar opção que não serve. Se preferir, te passo a faixa geral agora: **[FAIXA_DE_PRECO]** . Quer que eu te mostre a mais procurada?

Por que funciona: você respeita o limite da pessoa, entrega uma informação útil e devolve a conversa com uma pergunta fácil.

POR QUE NECESSIDADE VEM ANTES DO DINHEIRO

Perguntar dinheiro de cara afasta quem tem um problema real mas ainda não pensou em valores. Entenda primeiro. O orçamento entra na pergunta 3, com faixas.



06

PARTE 06

A nota 0–100

Some os pontos das 5 perguntas. A nota diz o que fazer em seguida.

Nota	Classificação	O que fazer
70 a 100	Quente	Propor o próximo passo hoje (Etapa 3)
40 a 69	Morno	Mandar uma proposta simples e combinar um retorno
0 a 39	Frio	Agradecer, deixar a porta aberta e retomar depois (Etapa 6)

AS DUAS TRAVAS

Se a Necessidade for 0 (você não vende isso) ou o Orçamento for 0 (abaixo do seu mínimo), o lead é **Fora do perfil**, mesmo com nota alta. A planilha faz isso sozinha.

Exemplo pontuado

Cliente oi, quanto custa uma cozinha planejada?

Você Oi! Aqui é a Bia, da Casa Prática 😊 Te passo o valor certinho. Com quem eu falo?

Cliente Juliana

Você Prazer, Juliana! O que você está buscando para a sua cozinha?

Cliente mudei de apê e a cozinha não tem armário nenhum, uns 3 metros de parede

Você Entendi. E pra quando você precisa dela pronta?

Cliente queria em um mês, vou receber a família no aniversário da minha filha

Você Nossos projetos de cozinha ficam entre R$ 5 mil e R$ 12 mil, em até 10×. Qual faixa faz mais sentido?

Cliente até uns 8 mil dá

Você Além de você, mais alguém participa dessa decisão?

Cliente meu marido, mas ele deixa comigo

Você E hoje, sem armário, como está o dia a dia?

Cliente um caos, tudo em caixa no chão kkk

A CONTA

Necessidade: cozinha completa, 3 m (25) · Prazo: 30 dias (14) · Orçamento: até R$ 8 mil, dentro da faixa (20) · Decisão: decide, marido apoia (15) · Urgência: data marcada (20) · **Nota 94** · **Quente** → propor a visita técnica ainda hoje. *Conversa fictícia, criada para ilustrar.*

Exemplos de pergunta 1 e 3 por segmento

Segmento	Necessidade	Orçamento com faixas
Clínica de estética	"Qual resultado você quer para a pele?"	"Nossos protocolos vão de **[valor]** a **[valor]**"
Imobiliária	"Comprar ou alugar? Qual região?"	"Qual faixa de valor do imóvel?"
Oficina	"O que o carro está fazendo?"	"Esse tipo de serviço fica entre **[valor]** e **[valor]**"
Escola ou curso	"É para você ou para seu filho? Qual objetivo?"	"Mensalidades de **[valor]** a **[valor]**"
Serviço para empresas	"Qual resultado sua empresa quer melhorar?"	"Planos a partir de **[valor]** por mês"

Checklist das Partes 05 e 06

- [ ] Adaptei a pergunta de orçamento com as minhas faixas.
- [ ] Dei nota a 3 conversas reais.
- [ ] Sei o que fazer com Quente, Morno, Frio e Fora do perfil.



07

PARTE 07

Etapa 3: Proposta

Objetivo: mostrar por que vale a pena antes de mostrar quanto custa. Proposta não é orçamento: orçamento é preço; proposta é a solução para o problema que o cliente contou.

SCRIPT 3.1 · PROPOSTA USANDO AS PALAVRAS DO CLIENTE

> **[NOME]**, pelo que você me contou (**[necessidade nas palavras dele]**, para **[prazo]**), a opção que resolve é **[solução]**. Ela inclui **[3 itens]**. O investimento fica em **[valor]**, em até **[parcelas]**. Faz sentido pra você?

Por que funciona: repetir o que o cliente disse prova que você ouviu. O preço chega depois do que ele ganha, e a pergunta final pede uma reação.

SCRIPT 3.2 · TRÊS OPÇÕES

> Separei 3 caminhos pra você:
> 1) **[opção simples]**, **[valor]**
> 2) **[opção recomendada]**, **[valor]** ← a que mais combina com o que você me contou
> 3) **[opção completa]**, **[valor]**
> Qual delas chega mais perto do que você imaginou?

Por que funciona: com opções, a pergunta deixa de ser "compro ou não?" e passa a ser "qual?". A opção do meio vira referência natural.

SCRIPT 3.3 · ANTES DE MANDAR O PREÇO POR ESCRITO

> Consigo te mandar a proposta por aqui agora. Antes, uma pergunta: o que é mais importante pra você nessa escolha, **[prazo, preço ou qualidade]**?

Por que funciona: você descobre o critério de decisão e escreve a proposta destacando exatamente isso.

SCRIPT 3.4 · PRÓXIMO PASSO CONCRETO

> Pra fechar os detalhes, o próximo passo é **[PROXIMO_PASSO]**. Tenho **[dia/horário 1]** ou **[dia/horário 2]**. Qual fica melhor?

Por que funciona: duas opções de horário facilitam o sim. "Quando você pode?" costuma virar "depois eu vejo".



08

PARTE 08

Etapa 4: Objeções

As 7 objeções que mais esfriam a conversa no WhatsApp. Para cada uma: o que costuma estar por trás e o que responder.

> **O MÉTODO EM 3 PASSOS**
>
> **1. Acolha** (não discuta). **2. Pergunte** o que está por trás. **3. Responda** só o que a pessoa disse, e devolva com um próximo passo.

OBJEÇÃO 4.1 · "TÁ CARO."

> Entendo, **[NOME]**. Caro em comparação com o quê? Pergunto porque às vezes a comparação é com algo que não inclui **[diferencial]**. Se o valor total pesar, consigo **[parcelar / opção menor]**.

Por que funciona: "caro" quase sempre significa "ainda não vi o valor" ou "estou comparando com outra coisa". A pergunta revela qual dos dois.

OBJEÇÃO 4.2 · "VOU PENSAR."

> Claro, decisão importante pede calma. Pra eu te ajudar a pensar: ficou alguma dúvida sobre **[o produto]**, sobre o valor ou sobre o prazo?

Por que funciona: "vou pensar" esconde uma dúvida que a pessoa não falou. Dar as três opções mais comuns facilita ela dizer qual é.

OBJEÇÃO 4.3 · "PRECISO VER COM MEU MARIDO / SÓCIO."

> Faz todo sentido. Quer que eu mande um resumo de 3 linhas pra você mostrar? Ou, se preferir, marco uma conversa rápida com vocês dois.

Por que funciona: você não briga com a decisão em conjunto. Você ajuda a pessoa a levar a proposta para quem decide junto.

OBJEÇÃO 4.4 · "ME MANDA TUDO POR AQUI QUE EU VEJO."

> Mando sim! Pra não te encher de coisa que não serve, me diz só uma coisa: **[pergunta-chave]**? Aí te mando só o que combina com você.

Por que funciona: catálogo inteiro sem contexto é ignorado. Uma pergunta antes transforma o "manda tudo" em conversa de novo.

OBJEÇÃO 4.5 · "AGORA NÃO É O MOMENTO."

> Entendo. Posso te perguntar o que precisa acontecer pra ser o momento? Assim eu te procuro na hora certa, sem incomodar antes.

Por que funciona: você descobre a condição real (dinheiro, data, outra prioridade) e ganha permissão para voltar depois.

OBJEÇÃO 4.6 · "ACHEI MAIS BARATO EM OUTRO LUGAR."

> Que bom que você pesquisou. Me manda o que te ofereceram? Quero conferir se está incluindo **[itens que você inclui]**. Se for a mesma coisa, te falo com sinceridade.

Por que funciona: comparar item por item mostra a diferença sem falar mal do concorrente. A sinceridade gera confiança.

OBJEÇÃO 4.7 · "NÃO TENHO DINHEIRO AGORA."

> Entendo, obrigado por falar com sinceridade. Hoje temos **[parcelamento / opção de entrada]**. Se não fizer sentido agora, posso te avisar quando tiver uma condição diferente?

Por que funciona: você mostra a saída que existe sem pressionar. Se não der, sai com permissão para voltar, e a porta fica aberta.

DESCONTO NÃO É RESPOSTA PARA OBJEÇÃO

Dar desconto antes de entender a objeção ensina o cliente a sempre pedir mais. Primeiro pergunte. Desconto, se houver, é a última ferramenta.

O bump **Objeção Zero** traz 40 objeções, divididas por tipo, com o mesmo método.



09

PARTE 09

Etapa 5: Fechamento

Objetivo: pedir a decisão com clareza e facilitar o sim. Sem inventar urgência.

SCRIPT 5.1 · PERGUNTA DE FECHAMENTO

> Pelo que conversamos, a opção **[X]** resolve **[necessidade]** no prazo que você precisa. Posso separar pra você?

Por que funciona: resume o motivo da compra e faz uma pergunta simples, que se responde com "sim".

SCRIPT 5.2 · ESCOLHER A FORMA DE PAGAMENTO

> Perfeito! Prefere no Pix ou no cartão em até **[parcelas]**?

Por que funciona: depois do sim, a pergunta seguinte é sobre como pagar, não sobre se vai comprar.

SCRIPT 5.3 · URGÊNCIA REAL (SÓ SE FOR VERDADE)

> Só pra você saber: **[condição real com data, ex.: a agenda de instalação de dezembro fecha dia 20]**. Se quiser garantir, consigo reservar hoje.

Por que funciona: uma data real ajuda a decidir. Se a data não for verdadeira, não use: o cliente percebe e a confiança acaba.

SCRIPT 5.4 · CONFIRMAÇÃO DEPOIS DO PAGAMENTO

> Recebido, **[NOME]**! Obrigado pela confiança 🙏 Agora funciona assim: **[passo 1]**, **[passo 2]**. Qualquer dúvida, é só me chamar por aqui.

Por que funciona: explicar o que acontece depois tira a ansiedade de quem acabou de pagar e reduz pedidos de cancelamento.



10

PARTE 10

Etapa 6: Follow-up

Objetivo: retomar quem sumiu sem ser insistente. Cada mensagem traz algo novo, nunca "e aí, viu?".

SCRIPT 6.1 · DIA 1

> Oi, **[NOME]**! Ficou alguma dúvida sobre a proposta de **[produto]**? Se ajudar, te explico em 2 minutos por áudio.

Por que funciona: oferece ajuda, não cobrança. O áudio de 2 minutos é um passo pequeno e fácil de aceitar.

SCRIPT 6.2 · DIA 3

> **[NOME]**, lembrei de você: **[informação nova útil, ex.: foto de um projeto parecido com o seu]**. Dá uma olhada quando puder.

Por que funciona: traz algo novo e útil. O cliente volta a lembrar de você sem se sentir cobrado.

SCRIPT 6.3 · DIA 7 (A MENSAGEM DE ENCERRAMENTO)

> **[NOME]**, não quero te incomodar. Vou pausar por aqui. Se ainda fizer sentido, é só me responder com um "sim" que eu retomo de onde paramos.

Por que funciona: encerrar com educação tira a pressão. Muita gente responde justamente nessa mensagem, porque ficou fácil.

O bump **Follow-up Sem Vácuo** traz 50 mensagens prontas para 10 situações, nos dias 1, 3, 7, 15 e 30.



11

PARTE 11

Etapa 7: Pós-venda e indicação

Objetivo: cuidar de quem comprou, pedir avaliação e abrir caminho para indicação e recompra.

SCRIPT 7.1 · CHECK-IN

> Oi, **[NOME]**! Passando pra saber: como está **[o produto / o resultado]**? Ficou do jeito que você queria?

Por que funciona: perguntar antes de pedir qualquer coisa mostra cuidado e pega problemas cedo, antes de virarem reclamação.

SCRIPT 7.2 · PEDIDO DE AVALIAÇÃO

> Que bom que você gostou! Me ajuda com uma coisa? Uma avaliação sua no **[Google / Instagram]** ajuda outras pessoas a nos encontrar: **[link]**. Leva 1 minuto.

Por que funciona: o pedido vem logo depois de um elogio, com o link pronto e o tempo dito. Fica fácil dizer sim.

SCRIPT 7.3 · INDICAÇÃO

> **[NOME]**, se você conhece alguém que também precisa de **[produto]**, pode me passar o contato ou encaminhar esta mensagem: "**[mensagem curta de apresentação da empresa]**". Prometo cuidar tão bem quanto cuidei de você.

Por que funciona: uma mensagem pronta para encaminhar tira o trabalho de quem indica. Quanto mais fácil, mais indicações.



12

PARTE 12

A planilha 0–100

A planilha **planilha-lead-explosivo-0-100.xlsx** faz a conta da nota por você. Funciona no Excel e no Google Planilhas.

As 4 abas

Aba	O que fazer nela
Comece aqui	Ler as instruções (1 minuto)
Critérios	Ajustar os pontos, se quiser. Já vem igual a este guia
Leads	Registrar cada lead e escolher as respostas nas listas
Meça você mesmo	Anotar seus números antes e depois

Como registrar um lead

1. Na aba **Leads**, preencha data, nome, contato e origem (WhatsApp, Instagram, indicação...).
2. Nas 5 colunas das perguntas, clique na célula e escolha a resposta na lista.
3. A planilha mostra sozinha: **Nota (0–100)**, **Classificação** e **Próximo passo**.
4. Atualize o **Status** (Novo, Em conversa, Proposta enviada, Vendido, Perdido) e, se vender, o **Valor**.

> **POSSO MUDAR OS PONTOS?**
>
> Pode. Na aba Critérios, mude só os números da coluna "Pontos". Tudo se recalcula. Mantenha o total máximo em 100 (some o maior ponto de cada pergunta).

Checklist da Parte 11

- [ ] Abri a planilha e encontrei as 4 abas.
- [ ] Registrei 3 leads.
- [ ] Vi a classificação mudar quando troquei uma resposta.



13

PARTE 13

Meça você mesmo

Ninguém pode prometer quanto você vai vender a mais. Mas você pode **medir**.

1. **Semana ANTES:** antes de mudar qualquer coisa, anote os números de uma semana normal.
2. **Semanas DEPOIS:** use os scripts e a nota e anote os mesmos números.
3. **Compare:** a planilha mostra a diferença em cada indicador. Você decide se valeu a pena.

Indicador	Como medir sem complicação
Leads recebidos	Conte as conversas novas da semana
Respondidos em até 5 min	Compare o horário da mensagem do cliente com a sua 1ª resposta
Qualificados (Quente + Morno)	Puxe da aba Leads
Propostas enviadas	Conte as propostas da semana
Vendas	Quantas fecharam
Faturamento	Soma do valor das vendas

COMPARE SEMANAS PARECIDAS

Não compare semana de feriado com semana normal, nem semana com anúncio ligado com semana sem anúncio. Se algo diferente acontecer, anote em Observações.



14

PARTE 14

Prompt de adaptação e próximos passos

Adapte os scripts ao seu jeito de falar (ChatGPT grátis)

Abra o ChatGPT (a conta gratuita serve), comece uma conversa nova e cole o texto abaixo, trocando os campos.

PROMPT DE ADAPTAÇÃO

```
Você vai me ajudar a adaptar scripts de venda pelo WhatsApp.
Minha empresa: [EMPRESA], que vende [PRODUTO] para [tipo de cliente].
Meu jeito de falar: [ex.: simples e próximo, uso "você", poucos emojis].
Faixa de preço: [FAIXA_DE_PRECO]. Próximo passo de venda: [PROXIMO_PASSO].

Regras:
- Mantenha cada mensagem com no máximo 3 frases e uma pergunta só.
- Não invente preço, prazo, desconto ou garantia que eu não informei.
- Não prometa resultado.

Vou colar um script por vez. Para cada um, me devolva 2 versões adaptadas ao meu
negócio.
Script: [cole aqui o script do kit]
```

NUNCA COLE DADOS DE CLIENTES

Não cole CPF, telefone, endereço ou dados de saúde de clientes no ChatGPT. Para adaptar scripts, você não precisa de nenhum dado de cliente.

De onde vem o método

O kit junta, numa versão simples para WhatsApp, métodos de vendas usados há décadas:

Método	O que ele diz	O que usamos dele
BANT (creditado à IBM)	Qualifique por orçamento, autoridade, necessidade e prazo	As perguntas 1 a 4
GPCTBA/C&I (HubSpot)	Comece pelo objetivo do cliente e termine pelas consequências de não resolver	A ordem (necessidade antes do dinheiro) e a pergunta 5
SPIN Selling (Neil Rackham)	Perguntas de situação, problema, implicação e necessidade	Deixar o cliente explicar o problema com as palavras dele
Receita Previsível (Aaron Ross)	Quem qualifica passa o lead pronto para quem fecha	A nota e o próximo passo para cada faixa

Seus próximos passos

- [ ] Use as 5 perguntas a partir de hoje.
- [ ] Salve os scripts que mais usa nas respostas rápidas do WhatsApp Business.

- [ ] Preencha a semana ANTES na planilha.
- [ ] Depois de 2 semanas, compare com os seus números.

> **SEUS BÔNUS**
>
> Os 5 bônus do kit são liberados na sua área de membros 7 dias após a compra: Agenda Cheia, Base Viva, As 10 regras do WhatsApp comercial, Checklist do perfil que vende e o Cartaz "As 5 perguntas".

Bom trabalho.

Comece hoje. Meça na semana que vem.
Dúvidas: [canal de suporte]